

中国基金报记者 王元也

在被中金公司收购两年多的时间之后，中投证券的改名事宜终于在近日尘埃落定，公司正式获准更名为“中国中金财富证券有限公司”，简称中金财富。

根据此前中金公司的说法，中投证券的最新定位是成为中金公司零售经纪与财富管理的统一平台。

中投证券更名中金财富获批

7月26日，深圳证监局发布《关于核准中国中投证券有限责任公司变更公司章程重要条款的批复》，其中有一条批复内容为：核准你公司变更《中国中投证券有限责任公司章程》的重要条款（变更内容见附件）。

附件：¶

## 中国中投证券有限责任公司章程重要条款变更内容¶

### 一、公司章程变更以下条款：¶

#### 1. 第一条变更为：¶

第一条···为维护中国中金财富证券有限公司(以下简称“公司”)、股东及债权人的合法权益,规范公司的组织和行为,依据《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)、《中华人民共和国证券法》(以下简称“《证券法》”)及其他有关法律、法规、规章及其他规范性文件的规定,制定本章程。¶

#### 2. 第七条变更为¶

第七条·...·公司注册名称为:中国中金财富证券有限公司。¶

公司简称:中金财富¶

英文名称为:CHINA·CICC·WEALTH·MANAGEMENT·

SECURITIES·COMPANY·LIMITED¶

英文简称:CICC·Wealth·Management¶

由此,中投证券改名事宜正式落定。事实上,早在去年12月,基金君就曾独家报道过中投证券的改名事宜,当时中投证券的一名员工也对此事予以肯定,并表示和中金公司在财富业务上会协同发展。

### 主打零售经纪与财富管理

2016年11月,中金公司宣布以167亿元收购中投证券。在获得双方董事会及股东大会审议通过后,2017年3月,中国证监会核准了上述交易。同年4月12日,中金将167.85亿对价股份缴足发行与汇金,收购正式完成。中投证券成为中金公司的全资子公司。

率先并入中金的是中投证券的投行、债券承销等业务。中投证券在2018年的年报里表示，根据公司与中金公司重组整合安排，2018年，公司投行业务完成在审保荐项目及新三板定增项目后，除存续的持续督导项目(含新三板)，其他部分已全部转移至中金公司，公司不再承做新的投行业务项目。债券承销业务亦然，均转入中金公司统一管理，仅余部分存量项目由公司继续执行。

投行等业务的全面融合之下，中金公司的战略布局也正在慢慢浮出水面。

在中金公司今年4月举行的业绩报告会上，中金公司方面公开表示，目前已正式启动将中投证券打造为集团零售经纪与财富管理的统一平台的进程。

零售经纪和财富管理，这两大业务板块不仅是当下券商的必争之地，也恰好补上了中金公司的业务短板。

根据中投证券2018年报，截止去年底，公司设有证券营业部 206 家，分布在全国 28 个省、自治区、直辖市和 5 个计划单列市，有分公司10家。

截止 2018 年 12 月 31 日，中金公司财富管理的客户数量达到 47,161 户，较 2017 年末增长 22.0%。客户账户资产总值达到约人民币 7,096 亿元，较 2017 年末减少 3.7%；户均资产超过人民币 1,500 万元。截止 2018 年 12 月 31 日，中投证券有 5,417 名机构客户、351,953 名富裕客户及 2,513,974 名零售客户，对应的客户账户资产总值分别为人民币 10,285 亿元、人民币 2,049 亿元、人民币 407 亿元。

有机构指出，未来财富管理业务将是中金公司最具成长性的板块，其中就源于整合中投证券、嫁接206家营业部后，可能获取的巨大增量客户和资产。

另一方面，财富管理是中金公司去年业务融合的工作重心，总部相关职能部门基本实现了全面对接。在业务流程方面，中金公司已协助中投证券完成系统梳理优化；在培训方面，中金公司和中投证券基本实现了全体系培训资源共享；在绩效考核方面，投资经理考核制度共同优化，方向基本趋同。

券商转型财富管理迫在眉睫

券商经纪业务收入与市场行情高度相关，但交易量和佣金率双杀也会导致经纪业务收入大幅下降。券商渴望寻找新的业务模式，既可以降低对市场交易量的依赖，又可以提高佣金率。转型财富管理俨然成为必经之路。

而从去年下半年以来，券商转型财富管理似乎变得更加急切。前有中信证券将公司经纪业务发展与管理委员会更名为财富管理委员会，在业内引发轩然大波，后有银河、兴业等宣布将经纪业务总部变更为财富管理总部。

事实上，多数公司的财富管理总部是将零售经纪业务并在一起的。有业内人士指出，财富管理转型与传统零售经纪业务之间是相辅相成的关系，传统零售经纪业务是基础，只有把基础打牢，财富管理业务才能持续发展。

光大证券金融行业首席分析师赵湘怀就曾指出，券商财富管理转型三大要素分别为渠道、产品和客户。所谓渠道，要做到线下轻型化，线上标准化；产品则要拓展产品广度，提升服务深度，客户方面则要填补中高端客户投融资需求空白。

不过，在广发证券看来，国内券商财富管理业务起步较晚，还处于初级阶段，除中金（2007年开始）外，其他券商财富管理业务暂时没有形成成熟的财富管理体系，从客均资产到产品配置结构都与海外优秀的财富管理机构有一定差距。

其指出，国内券商财富管理部门目前还是以传统的投资产品出售为主，缺乏对客户的个性化定制，财富管理产品深度挖掘空间大。

编辑：舰长

“

中国基金报：报道基金关注的一切

Chinafundnews

版权声明：

《中国基金报》对本平台所刊载的原创内容享有著作权，未经授权禁止转载，否则将追究法律责任。

授权转载合作联系人：于先生（电话：0755-82468670）